



UTA'45
— Jakarta —
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945

Business Plan & Product Development Menggunakan Nama Domain.

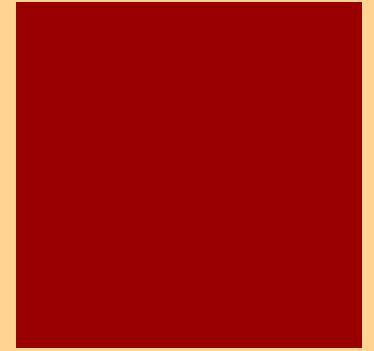
By Prasetyo Adi Nugroho

What is Bussiness Plan?

Dokumen tertulis yang dibuat oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur (Sistematis) yang relevan baik internal atau external mengenai perusahaan untuk memulai sebuah usaha.

- Menjembatani ide dan kenyataan
- Memberikan gambaran yang jelas dari apa yang hendak dilakukan oleh wirausaha tsb.
- Menjaga agar wirausaha tetap stay on track!
- Menemukan visi & misi yang jelas
- Mendapatkan investor

PRE WRITTING → 5W + 1H



■ WHAT

- Produk/jasa?

■ WHY

- **Mengapa** produk/jasa ini dibuat?
- What so special?

■ WHO

- **Siapa** pembelinya?
- Faktor demografinya bagaimana?

■ WHEN

- **Kapan** produk/jasa ini dibuat

■ WHERE

- **Dimana** produk/jasa ini akan dibuat atau

■ HOW

- **Bagaimana** produk/jasa ini diproduksi?

1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100, 2101, 2102, 2103, 2104, 2105, 2106, 2107, 2108, 2109, 2110, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2116, 2117, 2118, 2119, 2120, 2121, 2122, 2123, 2124, 2125, 2126, 2127, 2128, 2129, 2130, 2131, 2132, 2133, 2134, 2135, 2136, 2137, 2138, 2139, 2140, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2148, 2149, 2150, 2151, 2152, 2153, 2154, 2155, 2156, 2157, 2158, 2159, 2160, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2167, 2168, 2169, 2170, 2171, 2172, 2173, 2174, 2175, 2176, 2177, 2178, 2179, 2180, 2181, 2182, 2183, 2184, 2185, 2186, 2187, 2188, 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196, 2197, 2198, 2199, 2200, 2201, 2202, 2203, 2204, 2205, 2206, 2207, 2208, 2209, 2210, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2219, 2220, 2221, 2222, 2223, 2224, 2225, 2226, 2227, 2228, 2229, 2230, 2231, 2232, 2233, 2234, 2235, 2236, 2237, 2238, 2239, 2240, 2241, 2242, 2243, 2244, 2245, 2246, 2247, 2248, 2249, 2250, 2251, 2252, 2253, 2254, 2255, 2256, 2257, 2258, 2259, 2260, 2261, 2262, 2263, 2264, 2265, 2266, 2267, 2268, 2269, 2270, 2271, 2272, 2273, 2274, 2275, 2276, 2277, 2278, 2279, 2280, 2281, 2282, 2283, 2284, 2285, 2286, 2287, 2288, 2289, 2290, 2291, 2292, 2293, 2294, 2295, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301, 2302, 2303, 2304, 2305, 2306, 2307, 2308, 2309, 2310, 2311, 2312, 2313, 2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319, 2320, 2321, 2322, 2323, 2324, 2325, 2326, 2327, 2328, 2329, 2330, 2331, 2332, 2333, 2334, 2335, 2336, 2337, 2338, 2339, 2340, 2341, 2342, 2343, 2344, 2345, 2346, 2347, 2348, 2349, 2350, 2351, 2352, 2353, 2354, 2355, 2356, 2357, 2358, 2359, 2360, 2361, 2362, 2363, 2364, 2365, 2366, 2367, 2368, 2369, 2370, 2371, 2372, 2373, 2374, 2375, 2376, 2377, 2378, 2379, 2380, 2381, 2382, 2383, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2391, 2392, 2393, 2394, 2395, 2396, 2397, 2398, 2399, 2400, 2401, 2402, 2403, 2404, 2405, 2406, 2407, 2408, 2409, 2410, 2411, 2412, 2413, 2414, 2415, 2416, 2417, 2418, 2419, 2420, 2421, 2422, 2423, 2424, 2425, 2426, 2427, 2428, 2429, 2430, 2431, 2432, 2433, 2434, 2435, 2436, 2437, 2438, 2439, 2440, 2441, 2442, 2443, 2444, 2445, 2446, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2452, 2453, 2454, 2455, 2456, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2462, 2463, 2464, 2465, 2466, 2467, 2468, 2469, 2470, 2471, 2472, 2473, 2474, 2475, 2476, 2477, 2478, 2479, 2480, 2481, 2482, 2483, 2484, 2485, 2486, 2487, 2488, 2489, 2490, 2491, 2492, 2493, 2494, 2495, 2496, 2497, 2498, 2499, 2500, 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 2567, 2568, 2569, 2570, 2571, 2572, 2573, 2574, 2575, 2576, 2577, 2578, 2579, 2580, 2581, 2582, 2583, 2584, 2585, 2586, 2587, 2588, 2589, 2590, 2591, 2592, 2593, 2594, 2595, 2596, 2597, 2598, 2599, 2600, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605, 2606, 2607, 2608, 2609, 2610, 2611, 2612, 2613, 2614, 2615, 2616, 2617, 2618, 2619, 2620, 2621, 2622, 2623, 2624, 2625, 2626, 2627, 2628, 2629, 2630, 2631, 2632, 2633, 2634, 2635, 2636, 2637, 2638, 2639, 2640, 2641, 2642, 2643, 2644, 2645, 2646, 2647, 2648, 2649, 2650, 2651, 2652, 2653, 2654, 2655, 2656, 2657, 2658, 2659, 2660, 2661, 2662, 2663, 2664, 2665, 2666, 2667, 2668, 2669, 2670, 2671, 2672, 2673, 2674, 2675, 2676, 2677, 2678, 2679, 26

O

-

-
- A vertical collage of various logos from different brands and companies, including McDonald's, Burger King, KFC, Subway, and others.

7. Menjelaskan Aspek Pasarnya

- Pasar yang akan dituju dan potensinya/prospeknya (Segmentasi pasar)
- Tingkat persaingan
- Upaya pemasaran yang akan dilakukan (mulai penetapan harga hingga purna jual)
- Strategi pemasaran yang akan digunakan
- Lengkapi dengan perkiraan hasil penjualan



8. Menjelaskan Aspek Produksi

- Bahan baku (ketersediaan dan keberlanjutan)
- Proses produksi (layout, proses produksi, dll) → lengkapi dengan gambar layout bila perlu
- Kapasitas produksi
- Perkiraan jumlah/target produksi
- Buat gambar flow proses produksinya, bila perlu



9. Menjelaskan Aspek Keuangan

- Pendanaan (besar investasi yang dibutuhkan, sumber dana/cara memperoleh dana)
- Alokasi investasi (penggunaan dana)
- Studi kelayakan, yang meliputi aspek ekonomi, teknis, hukum, sosial, pasar, dll)
- Lakukan Analisis SWOT, bila diperlukan



Studi Kelayakan

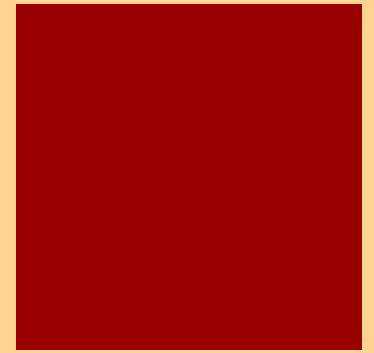
Poin ini sangat diperlukan untuk memberi penjelasan dari berbagai aspek, seperti :

- aspek ekonomi : proyeksi L/R, Cash Flow, Neraca), titik impas
- aspek hukum
- aspek teknis
- aspek pasar, dll.

Tujuannya adalah untuk lebih memastikan bahwa unit usaha/bisnis yang akan dijalankan adalah layak dan memiliki prospek yang baik

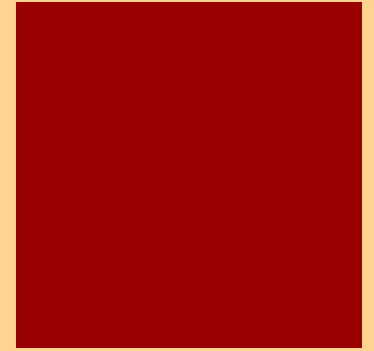


Analisa Pemasaran (Marketing Analysis)



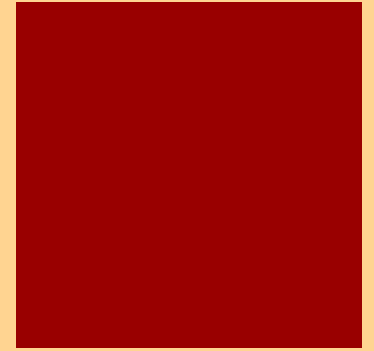
- Penjelasan detail tentang market yang menjadi sasaran jual
- Profil konsumen
- Potensi pasar serta tingkat pertumbuhannya
- Market share saat ini
- Karakteristik konsumen
- Tingkat persaingan bisnis
- Analisa kuantitatif & kualitatif
- Strategi harga, strategi promosi, Strategi pelayanan

Analisa Produk (Product Analysis)



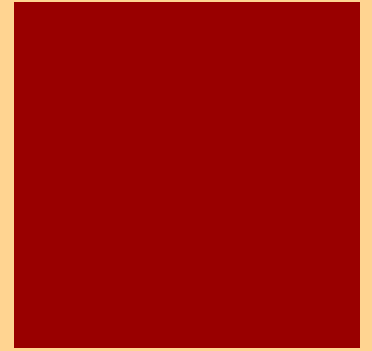
- Definisi produk
- Perbandingan (keunggulan & kelemahan pesaing) → SWOT analisis
- Terdiri dari bahan baku terbuat dari apa? Bagaimana tahap produksinya? Atau skema operasionalnya?

Analisa Manajemen (Management Analysis)



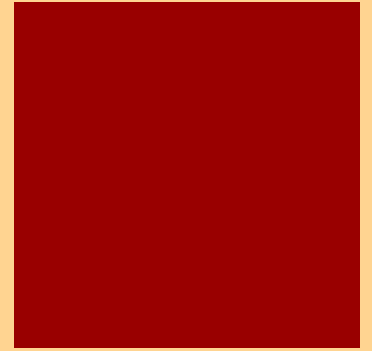
- Struktur organisasi
- Detail jumlah karyawan & keahliannya
- Deskripsi pekerjaan
- Sistem penggajian & tunjangan
- Penjelasan kekuatan & kelemahan manajemen

Analisa Keuangan (Financial Analysis)



- Perkiraan pendapatan
- Modal yang dimiliki
- Jumlah dana yang dibutuhkan
- Jumlah biaya operasional harian, bulanan & tahunan

CREATIVES BUSSINESS PLAN



1. Executive summary
2. Target market
3. Competitors
4. Human resources
5. Vendors/supplies
6. Marketing plan
7. Operations
8. Financial projections

EXECUTIVE SUMMARY

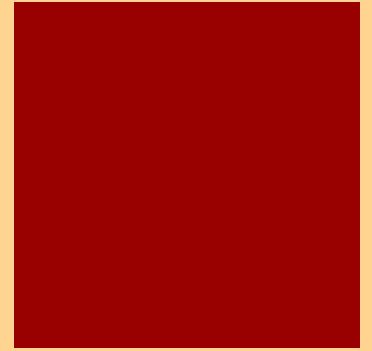
- Vision
- Mission
- Purpose

TARGET MARKET

- Demographic survey
- Consumer's interest
- Budget strategic

COMPETITORS

- SWOT analysis competitors & our bussiness
- What's the different?



HUMAN RESOURCES

- How many staff?
- How is their skill?
- Payment system
- Job desc.

VENDORS / SUPPLIES

- Using outsource / not?
- Bagaimana dengan kebutuhan yang reguler?

MARKETING PLAN

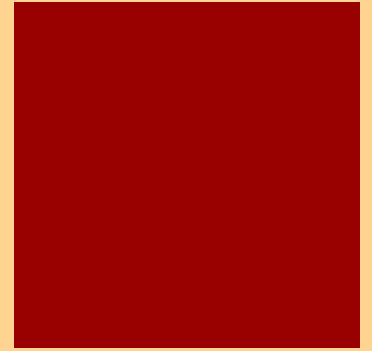
- Promotion strategy
- How is the services?

OPERATIONS

- How you run your business?
- Production cost
- Routine cost (daily, monthly, annual)

FINANCIAL PROJECTIONS

- Budgeting

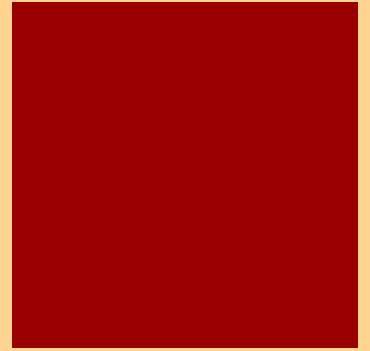


LAUNCH

Time to show up your product!!!

HOW???

- Social Media
- Display
- Promotion strategic



امش زا رکشت

 cermati.com

Grazie

ви благодариме

Danke

דל הדות

Takke deg

謝謝

Хвала

pakka pér Gracias

Σας ευχαριστώ

Հնրիակալություն

Mèsi poutèt ou

Thank you!

Paldies

Kiitos

ขอบคุณ!

Terima kasih

Tak Dank je

有難う

Merci

Спасибо

Tack

Fskerrik asko